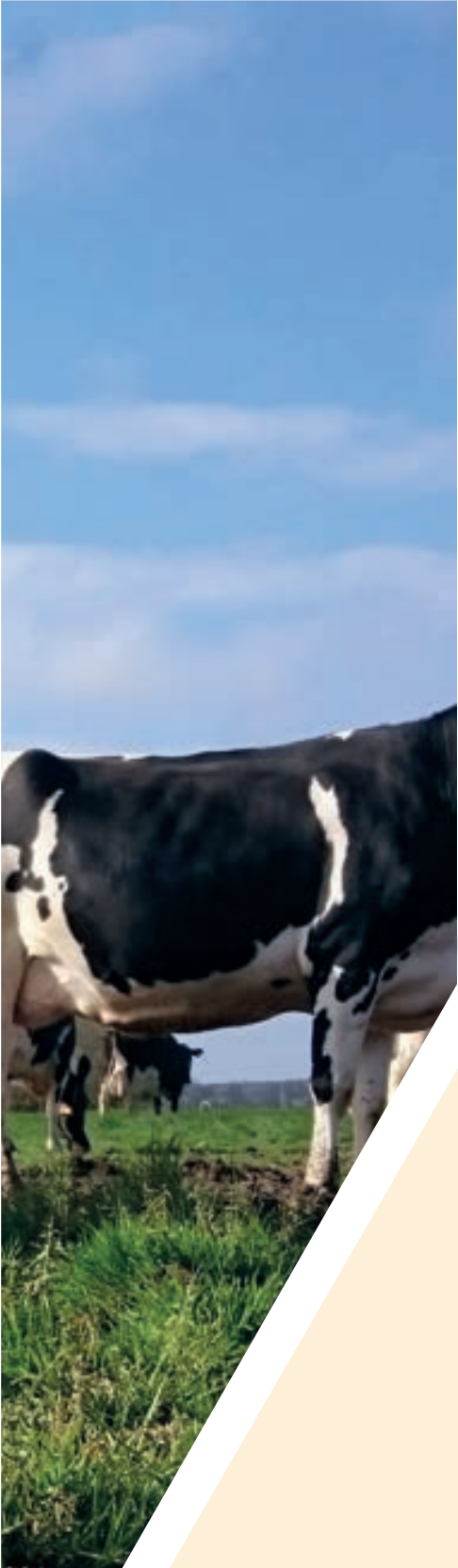




Jaarverslag 2021



inhoudsopgave

- 
- 4 Voorwoord voorzitter
 - 6 Bestuursverslag
 - 12 Jandavid Stroo & Sander Dekker:
Project data gedreven landbouw
 - 16 René van Arkel: Schakelen
op meerdere borden
 - 20 Bernard Kadijk & Jeroen de Schutter:
Gaait het koren bloeien met de huidige graan prijzen?
 - 24 Rudolf Hopmans: Ledenbeleid, data en
innovatie bij de coöperatie
 - 26 Iris Huisman & Feike van der Leij:
Bean Me Up! Geen soja meer, maar veldbonen
 - 30 Jeroen Nieuwhof & René Schouten:
Omschakelen naar biologisch
 - 34 Total Crop Care: Experts in advies
 - 38 Jaarcijfers CAV de Wieringermeer B.A.
 - 40 Jaarcijfers CAV Agrotheek B.V.

voorwoord



GEACHTE LEDEN VAN DE COÖPERATIE “DE WIERINGERMEER”

Het jaar 2021 ligt achter ons en voor u ligt het jaarverslag hierover. Het was een jaar dat volledig in de ban was van Corona. Veel activiteiten van die georganiseerd werden waren online en velen van u hebben corona gehad of in de nabije omgeving meegemaakt met alle uitdagingen die dit met zich meebracht. Gelukkig lijkt de situatie nu beter en is er weer de mogelijkheid om zaken op te pakken.

Er worden weer bijeenkomsten georganiseerd waarbij de meerwaarde van de coöperatie tot zijn recht komt. Dit is mooi nieuws. Op het gebied van innovatie en data zijn diverse groepen actief en worden steeds meer mensen betrokken. Hiermee wordt het betekenis van onze coöperatie duidelijk.

In de vorige ALV zijn de statuten en het nieuwe huishoudelijk reglement door de leden goedgekeurd, waardoor onze huidige werkwijze hier weer bij aansluit. Ook is de contributieregeling goedgekeurd door u, waardoor de coöperatieve kosten en baten in balans zijn. Voor u als lid zijn er diverse voordelen te behalen waarmee het lonend is om lid te zijn of te worden. Binnen het bestuur blijft dit een onderwerp om te bespreken. Wat voor coöperatie willen we zijn en wat is de meerwaarde van samenwerking voor onze leden. Dit kan natuurlijk alleen als deze

discussie breed in de coöperatie wordt gevoerd. Schroom dan ook niet om mee te denken als u hiervoor wordt uitgenodigd.

In de BV zijn er ook diverse ontwikkelingen. Afgelopen jaar was de omzet flink hoger, bij GBM werd dit mede veroorzaakt door meer klanten, maar ook door hogere marktprijzen bij kunstmest en netten. Ondanks hogere bedrijfskosten zoals de inkoop van energie en grondstoffen is de winst hoger dan vorig jaar. De resultaten geven wel vertrouwen voor de toekomst met alle onzekerheden die er in de wereld zijn. De ambities zijn onveranderd hoog. Er is samen met CZAV geïnvesteerd in Farm21 en ook is gestart met nieuwbouw voor de toekomst.

Al met al is het jaarverslag weer een mooi en leesbaar geheel geworden met een aantal interessante verhalen van leden. Veel dank aan de samenstellers.

Ik wens u veel leesplezier, succes in de bedrijfsvoering en privé en ik hoop u te treffen op de komende ALV waar weer een mooi programma voor is georganiseerd, of later op een van de bijeenkomsten.

Jan Mantel



BESTUUR

Dhr. J. Mantel	voorzitter	afredend 2027	herkiesbaar
Dhr. R. Hopmans	secretaris	afredend 2025	herkiesbaar
Dhr. B. Bouthoorn		afredend 2026	niet herkiesbaar
Mw. Y van Saase		afredend 2026	niet herkiesbaar
Dhr. J. Heermans		afredend 2029	niet herkiesbaar
Dhr. R. van Arkel		afredend 2030	niet herkiesbaar
Dhr. P. Hoogland		afredend 2030	niet herkiesbaar
Mw. J. Bos - Glas		afredend 2030	niet herkiesbaar

BESTUURSVERSLAG VAN DE DIRECTIE

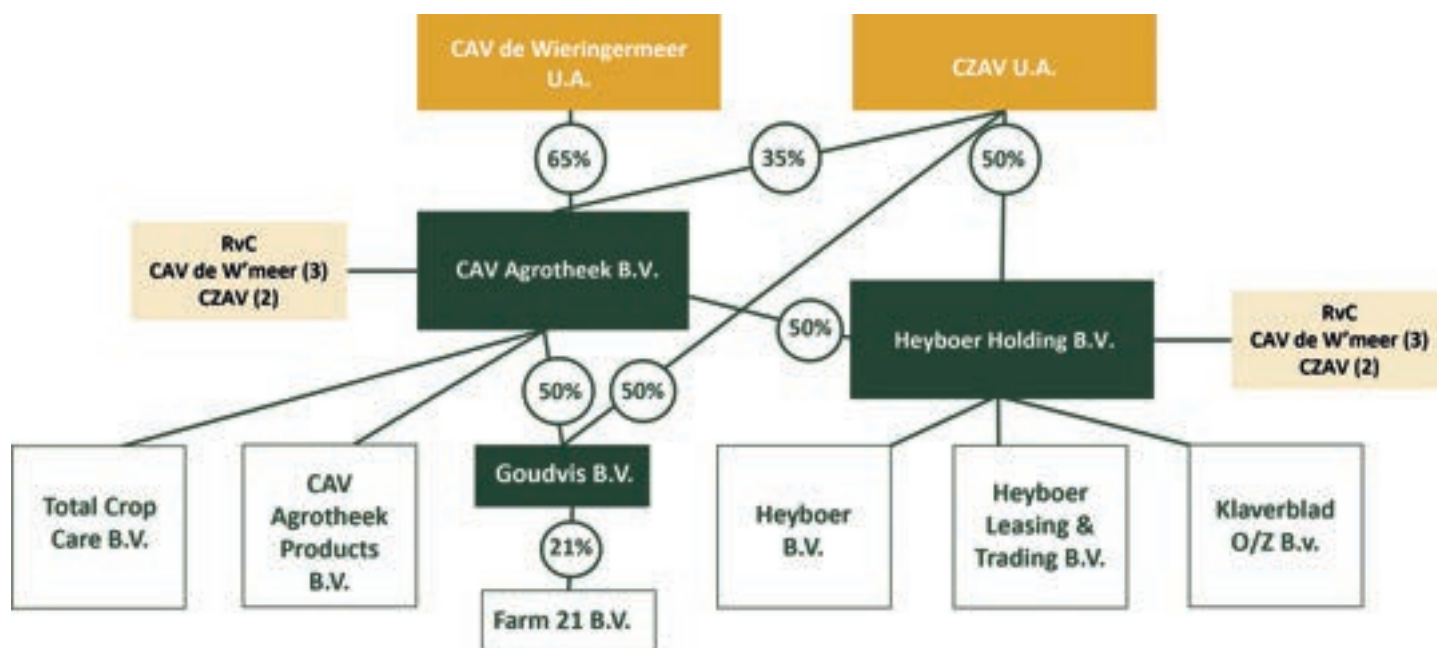
Vanuit werkgebied Noord-Holland is CAV Agrotheek B.V. actief als innovatieve kennispartner en brede toeleverancier in de land- en tuinbouw. Deze dienstverlening strekt ook uit naar klanten buiten de provincie. Naast de teeltadvisering worden ook aanverwante diensten aangeboden aan klanten, zoals kennis van wet- en regelgeving, bemestingsplannen en trainingen. Daarnaast zijn er een aantal loonwerkactiviteiten, zoals bijvoorbeeld het ontsmetten van bloembollen en aardappelen, kiemrustbehandeling van aardappelen en het maken van taakkaarten. Naast het traditionele verdienmodel - het leveren van benodigde producten - ontstaat er een groeiende activiteit aan betaalde adviesdiensten. Hiermee wordt ingespeeld op de transitie die de landbouw ondergaat, waarbij middelenreductie en kringlooplandbouw centraal staan. Het verduurzamen van de teelt met behulp van Integrated Crop Management (ICM)) krijgt steeds meer opgang. Hierdoor zal de begeleiding van onze adviseurs wijzigen van teelt technisch advies naar dat van een bedrijfsconsultant, waarbij zeker het accent zal liggen op

maatschappelijk verantwoord ondernemen. De transitie van de landbouw en van onze organisatie geven wij samen vorm met de leden van de CAV 'de Wieringermeer', die dit via de door leden benoemde regieteam uitwerken. Verder heeft de overheid de 7e nitraatrichtlijn gepresenteerd voor de landbouw. Dit maakt dat er weer de nodige uitdagingen ontstaan. Met onze ICM-benadering en actieve deelname in de brancheorganisaties kunnen wij de telers zo goed mogelijk hierin begeleiden. Naast het gebruik van reststromen wordt ook veel aandacht besteed aan de teelt van eiwithoudende gewassen op eigen bodem. In het bijzonder biedt de teelt van veldbonen hierbij perspectief.

Net als in 2020, hebben de effecten van de Coronapandemie de activiteiten van CAV Agrotheek niet beïnvloed. Door het toepassen van de voorgeschreven protocollen is grootschalige personeelsuitval voorkomen. De risico's van de Coronacrisis zijn ook bij onze klanten beheersbaar gebleven, waarbij de agrarische markten zich herstellen.



Foto : Joost de Boer, Nico van Langen, Jeroen de Schutter & André van der Weijde



Overzicht Juridische structuur

De debiteurenstand blijft een aandachtspunt met name voor de liquiditeit. Ook de voorraadpositie is van invloed, maar gezien de actualiteit in de wereld, waarin energie- en transportkosten zeer bepalend zijn, is beschikbaarheid van producten niet meer vanzelfsprekend. Tijdig goederen op voorraad nemen is zeer belangrijk om al onze klanten van goederen te kunnen voorzien. Dit bepaalt onze leveranciersbetrouwbaarheid voor onze afnemers, waarbij wij ook dezelfde rol van onze leveranciers verwachten. Samen met significante prijsverhogingen van vrijwel alle producten, leiden deze ontwikkelingen tot een hogere voorraadwaarde.

Na de verkoop van het pand in Slootdorp is de voorbereiding gestart om een nieuw pand in Wieringerwerf te realiseren. Voor een geleidelijke overgang - tot het nieuwe pand er staat - is met de koper overeengekomen de bollennetten en het graan nog twee seizoenen in Slootdorp te kunnen opslaan. Afgelopen jaar is door CAV Agrotheek ook de huur van het pand in Ursem beëindigd, waarna CAV de Wieringermeer dit pand heeft verkocht. De lokale activiteiten worden in Ursem voortgezet op een huurlocatie bij een mechanisatiebedrijf. Veel bestellingen worden vanuit de hoofdvestiging in Wieringerwerf aan klanten uitgeleverd. In de regio kunnen klanten ook bij diverse depots producten afhalen. CAV Agrotheek en Heyboer (met vestigingen in Biddinghuizen, Zeewolde en Espel) maken deel uit van een landelijk kennis- en inkoopnetwerk: Crop Solutions.

De verwerking van de gebruikte bollennetten was ondergebracht bij Netrecycling B.V. Dit samenwerkingsverband organiseerde het transport, de opslag, het schoonmaken en de verkoop van de gebruikte bloembollennetten. De beherend venoot van Netrecycling trok zich terug en de overige aandeelhouders werden met een enorme kostenverhoging geconfronteerd door de partij die de activiteit overnam. Dit heeft uiteindelijk geleid tot het opheffen van Netrecycling B.V. De verwerking van de gerooide netten wordt voortaan uitbesteed aan NG Netten B.V., die alle activiteiten uitvoert voor een competitieve prijs. Doordat bij NG Netten alle activiteiten op een locatie plaatsvinden, is er ook minder transport nodig. De schoongemaakte netten worden aan een Nederlandse afnemer verkocht. Deze regranuleert de netten, waarna het weer grondstoffen zijn voor nieuwe netten. Hiermee realiseren we een lagere Carbon Footprint en een volledige recirculatie van de grondstoffen.

Verder heeft de samenwerking met Total Crop Care (TCC) er toe geleid, dat het aantal (bloembollen-)klanten is gestegen. Door de inhuur van de teeltadviseurs van TCC is de levering van producten aan deze sector fors toegenomen. Total Crop Care is een kennis- en adviesorganisatie voor de bloembollensector. Ze leveren betaald advies, losgekoppeld van de levering van producten. Met deze werkwijze lopen ze vooruit op de wens van de overheid om advies en levering van elkaar te scheiden. Ook is er in het speelveld van datasensoren - inclusief collectie en analyse van data - een intensieve samenwerking met Farm21 tot stand gekomen. Omdat de strategie van CAV

Agrotheek (en CZAV) gericht is op meer grip op data uit de landbouw, is uiteindelijk - gezamenlijk met CZAV via Goudvis B.V. - een (minderheids-)aandeel verworven bij Farm21. Dit levert een gedegen samenwerkingsverband op, waarbij Farm21 sneller kan doorgroeien en CAV Agrotheek meer houvast heeft in de datacollectie en analyse in de landbouw.

ALGEMEEN

Het voorjaar van 2021 kenmerkte zich door een lange periode van kou en nattigheid. Dit ging gepaard met lokale hoosbuien en een stofstorm. Als gevolg hiervan hadden de kiemplantjes een lange tijd nodig om uit de grond te komen. De herbicide-toepassingen werkten goed vanwege de vochtige omstandigheden. In juni werd het uiteindelijk droog en warmer met regelmatig neerslag. De schimmeldruk (met name valse meeldauw in uien) was groot, vooral de omzet in fungiciden was hierdoor hoog. Door deze omstandigheden vielen de opbrengsten van de gewassen over het algemeen tegen. Dit werd zichtbaar bij de graanoogst (die onder redelijke omstandigheden plaatsvond) waar ca. 15% lagere opbrengsten dan gemiddeld werden behaald. Deze opbrengstderving was ook merkbaar in andere gewassen.

GRAANMARKT

De omstandigheden in het najaar waren gunstig voor de oogst van de gewassen en de inzaai van wintergranen. Vanwege een lage wereldvoorraad is de marktprijs van het graan gedurende de herfst fors opgelopen. Hierdoor ontstond er (uiteindelijk) ook veel vraag naar zaaizaad van zomergraan. Dit gaat er toe leiden dat er een serieuze areaaluitbreiding van graan plaatsvindt. De

wereldmarktprijs van graan explodeerde nogmaals in februari als gevolg van de Russische inval in Oekraïne. Hierdoor viel de gehele export van graan uit Oekraïne stil en werd Russisch graan gesanctioneerd. Ook wordt er vanuit gegaan dat de nieuwe graanoogst in Oekraïne veel lager zal zijn dan gebruikelijk, omdat het maar zeer de vraag is of er zaaizaad en meststoffen zijn en of er voldoende arbeid en brandstof is om dit te verwerken. De graanprijs van de nieuwe oogst nam hierdoor ook ongekende hoogtes aan. Verder waren de marktprijzen in 2021 in de sierteelt zeer hoog te noemen. Pas toen de Russische grens eind februari 2022 dicht ging, zakte deze markt enigszins in. Ook de zuivelprijzen vertonen een stijgende lijn. Er zijn in 2021 voor het eerst ook Veldbonen gecollecteerd. Deze producten met plantaardige eiwitten van eigen bodem konden zowel in de Food- als in de Feed afgezet worden.

KUNSTMEST

De ongekend hoge energieprijzen (vanaf oktober) waren direct van invloed op de prijzen van de stikstofhoudende meststoffen. In de zomermaanden werd nog voor redelijke prijzen N-kunstmest ingekocht. De extreem oplopende gasprijs in oktober veroorzaakte een verdrievoudiging van de stikstofprijzen. Met deze onverwachte prijsstijgingen kwam er onzekerheid over beschikbaarheid en inkoopprijs. Besloten werd om de verkoop tijdelijk stil te leggen en deze alleen via een poolsysteem door te zetten. Prioriteit kwam te liggen bij beschikbaarheid van product voor de afnemers, die ook het voorgaande jaar kunstmest afnamen. Vanaf maart 2022, toen de energieprijzen tot nog hogere stikstofprijzen leidden, werd de winterpool afgesloten en een voorjaarspool gestart met prijzen die wederom 35% hoger liggen. Onzekerheid over beschikbaar product, inkooprijzen en afname van activiteiten maken dat hier



een behoorlijk risico ligt op de aanwezige voorraden, mochten de prijzen dalen. Als gevolg van de oplopende grondstofprijzen zijn de prijzen voor de kali-meststoffen ook gestegen.

BEDRIJFSBENODIGDHEDEN

Ondanks het brede assortiment dat in de winkel en werkplaats in Wieringerwerf wordt verkocht, is de totale omzet bedrijfsbenodigdheden gedaald ten opzichte van vorig jaar. De openstelling (ook tijdens Corona) heeft hier niet bij kunnen dragen aan een groeiende omzet.

CAV AGROTREEK PRODUCTS B.V.

Dochteronderneming CAV Agrotheek Products B.V. in Emmen houdt zich bezig met de productie en verkoop van bollennetten. Het productieproces is geborgd door een efficiënt werkstructuur en een sluitend onderhoudsplan. Er is sprake van een omzetsdaling ten opzichte van 2020. Deze kwam in 2021 ca. Euro 400.000 lager uit, als gevolg van een technische storing bij een breimachine, die langdurig heeft stilgestaan. De bedrijfskosten zijn verder gedaald, doordat er met minder mensen is gewerkt. Het prijsniveau van de grondstoffen was echter fors hoger dan in 2020 door de wereldwijd stijgende grondstofprijzen. Deze ontwikkelingen leidden tot een vermindering van het resultaat. De beoogde afbouw van de afdeling vlees- en boomkultennetten gaat geleidelijk door diverse desinvesteringen en afvloeiing van personeel.

HEYBOER B.V.

De integratie tussen CAV Agrotheek en Heyboer ontwikkeld nog steeds door. De samenwerking op het gebied van kennis, product en inzet van het personeel verloopt voorspoedig. Door bundeling van de netwerken van CAV Agrotheek en Heyboer wordt getracht de markt steeds verder uit te breiden. Dit resulteert onder meer in een uitbreiding van het loonwerkareaal voor de tulpenbouw, inclusief de levering van middelen. Kennisuitwisseling op het gebied van onder meer fruit en biologische landbouw vindt uiteraard ook plaats. Deze opgedane kennis wordt ingezet in zowel de werkgebieden van CAV Agrotheek als van Heyboer. De biologische landbouw blijft een speerpunt om hierin (regionaal) marktleider te zijn en te blijven. Omdat Heyboer voor CAV Agrotheek een deelneming is van 50%, wordt de helft van het resultaat geconsolideerd meegenomen in de jaarcijfers. De overige 50% hoort toe aan CZAV.

OMZET

De totale geconsolideerde omzet van de gehele groep van bedrijven in 2021 is ca. 12,5 % gestegen ten opzichte van 2020. De voornaamste oorzaken van deze stijging zijn de hogere omzetten in vrijwel alle productgroepen behalve de zaaizaden, brandstoffen en winkel.

(bedragen x Euro 1000)	2021	2020
CAV Agrotheek	47.800	41.500
CAV Agrotheek Products	6.000	6400
Heyboer	12.800	12.100
Totaal	66.600	59.200

Het totaal van de kosten is gestegen in vergelijking met het voorgaande jaar. Dit komt voornamelijk door gestegen personeels-, huisvestings-, kantoor-, auto- en verkoopkosten. De personeelskosten van in het bijzonder TCC laten de personeelskosten stijgen ten opzichte van vorig jaar. Er zijn hogere huur- en onderhoudskosten geweest voor het onroerend goed. De kosten van ICT en verzekeringen zijn gestegen, net als voor de brandstoffen en het onderhoud van de auto's. Bij de verkoopkosten is de dotatie dubieuze debiteuren en de voorziening 'eigen risico schadeclaim' opgenomen.

Overzicht van het verloop en het gemiddeld aantal arbeidskrachten (FTE) per entiteit:

	2021	2020
	FTE	FTE
CAV Agrotheek B.V.	54	47
CAV Agrotheek Products B.V.	18	21
Heyboer B.V.	29	29
Totaal	101	97

RESULTATEN

Ondanks een hogere brutomarge is het resultaat vergelijkbaar met 2020. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door hogere bedrijfskosten en de behaalde boekwinsten in 2020. Het resultaat bij CAV Agrotheek Products is ondanks lagere bedrijfskosten gedaald, doordat de productie achterbleef als gevolg van een langdurige storing. Daarbij werden de grondstoffen fors duurder dan in 2020. Het geconsolideerde resultaat laat voldoende ruimte voor het uitkeren van de ledenbestedingskorting.

FINANCIËLE POSITIE

Het resultaat van CAV Agrotheek (incl. CAV Agrotheek Products) komt lager uit dan vorig jaar. Ondanks een hogere brutomarge, liggen gestegen bedrijfskosten en het ontbreken van een hoge boekwinst door de verkoop van activa in 2020, hieraan ten grondslag.

De deelnemingen laten een positief beeld zien. Het eindresultaat van Netrecycling pakt positief uit, door fiscale verrekening van het verlies in 2020. Heyboer Holding draagt echter met een gering resultaat weinig bij aan de cijfers van CAV Agrotheek.

De solvabiliteit is wel gestegen ten opzichte van vorig jaar. De liquiditeitspositie blijft de aandacht houden. Een accuraat inkoopmanagement moet leiden tot een verantwoorde voorraadwaarde; een actief debiteurenbeleid tot een lager debiteurensaldo. De financiering van CAV Agrotheek staat los van die van Heyboer. De financiering voor CAV Agrotheek is passend voor de huidige bedrijfsactiviteiten en -omvang. Echter, de voorraad geproduceerde netten en de inkopen van kunstmest vragen mogelijk een vaste hogere financieringsbehoefte. Het leverancierskrediet van CZAV wordt geleidelijk afgebouwd.

RISICO BEHEERSING

De stijging van de bedrijfskosten dient beteugeld te worden. Kosten voor energie, grondstoffen, brandstof en auto's zullen waarschijnlijk nog verder doorstijgen. Voor een aantal gestegen kostenposten worden maatregelen getroffen. Zo wordt de huur van externe panden verder afgebouwd. Een nieuw te bouwen loods op het terrein in Wieringerwerf biedt hiervoor een oplossing, met meer synergie van de beschikbare arbeidskrachten en producten op een centrale locatie. Ook wordt de plaatsing van zonnepanelen overwogen om te besparen op (eigen) energiekosten.

Verder wordt er een nieuwe opzet van de algemene voorwaarden gebruikt, om potentiële (aansprakelijkheids-)claims in de toekomst te voorkomen. Door het verdwijnen van steeds meer middelen en de beperkingen die de sector krijgt opgelegd, ontstaan er knelpunten. Wij zien het als onze taak om deze knelpunten in kaart te brengen en hiervoor de best mogelijke oplossingen te bedenken. Bij deze oplossingen wordt niet altijd gekeken naar alternatieve middelen, maar ook naar andere teeltmethoden of technieken. Dit ligt geheel in de lijn van de ICM-aanpak. Omdat nog niet voor ieder knelpunt een oplossing is, bestaat er een risico dat een teelt (gedeeltelijk) kan mislukken, waardoor de klant geen opbrengst heeft.

De fors opgelopen kosten van producten zoals meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen laten de kostprijs van vrijwel alle teelten stijgen. Op dit moment zijn er alleen stijgende graan- en zuivel(markt)prijzen. In de andere sectoren is nog onduidelijk of de hogere kostprijs ook leidt tot hogere productprijzen. Als dit niet meestijgt, verslechtert het inkomen van de telers, waardoor mogelijk betalingsproblemen zullen ontstaan. Het inkopen van stikstofhoudende meststoffen wordt steeds duurder. Omdat deze kostprijs van de energieprijzen afhangt, is het moeilijk voorspelbaar of deze prijs in de toekomst weer zal dalen. Als de daling inzet terwijl er een grote voorraad aanwezig is, zal er mogelijk een fors bedrag moeten worden afgewaardeerd.

Een gezond werkkapitaal is noodzakelijk om de groeiende activiteiten van CAV Agrotheek vlot te laten verlopen. De voorraadbeheersing en actief debiteurenbeleid zijn hierin cruciaal. Er zal in de komende jaren gewerkt moeten worden aan een verjonging van de organisatie, omdat een aantal werknemers de pensioengerechtigde leeftijd gaat benaderen. De krapte op de arbeidsmarkt maakt dit een uitdaging. Via onze netwerken blijven we alert om nieuwe mensen te werven.

Met name de invoering van de 7e nitraatrichtlijn zal een grote impact hebben op diverse landbouwbedrijven. Hiervan gaan wij ook de gevolgen ervaren. In onze strategie houden we hier ook rekening mee. De activiteiten zullen in de toekomst minder op ziekten en plagen worden toegespitst. In plaats daarvan zal er meer bedrijfsbrede begeleiding voor de telers geboden worden.

VOORUITZICHTEN

Tot februari 2022 was het landbouwbeleid volledig gericht op verduurzaming, natuurinclusief werken en kringlooplandbouw. Sinds de oorlog in Oekraïne is de samenleving veranderd. Energie en grondstoffen zijn van levensbelang. De zekerheid dat we over deze producten kunnen beschikken is niet meer vanzelfsprekend. Beschikbaarheden zijn beperkt, prijzen lopen op. De rol van stikstof als essentiële meststof voor de landbouw wordt zichtbaar. Bij onvoldoende inzet (vanwege hoge prijzen) zal dit ten koste gaan van de voedselproductie. Hierdoor komen de duurzaamheidsplannen mogelijk opnieuw ter tafel. Er is nog onzekerheid over de route die de politiek gaat volgen.

Als ketenpartij zien wij het primair als onze taak om producten beschikbaar te hebben. Het prijsrisico en de duurzaamheidsaspecten worden daarbij secundair. De stappen naar een duurzame(re) landbouw worden niet teruggezet, maar wel zal overwogen moeten worden in welk tijdschema dit past. De innovaties die er zijn en waar aan gewerkt wordt, zullen doorontwikkeld worden. Er



zullen met de collectie van data stappen vooruit gezet kunnen worden in het optimaliseren van een teelt. Goede opbrengst en kwaliteit met minder middelen waar mogelijk. Samen met telers, ondersteund door Farm21 en Microsoft, zullen we een meerjarig project opzetten om veel data te verzamelen, rangschikken, analyseren en te evalueren. Nauw verwant is het lopende onderzoek naar Digital Farming, waarbij met behulp van moderne spuittechnieken mogelijk minder middelengebruik bewerkstelligd kan worden.

Ook wordt de teelt van eiwitrijke gewassen zoals veldbonen, doorontwikkeld. De verwerking tot eiwit voor de Foodindustrie is interessant. Hier zijn al de eerste ervaringen mee opgedaan. Mogelijk kunnen we de verwerking in eigen beheer vormgeven. Het restproduct is een hoge kwaliteit veevoeder, wat gemakkelijk zijn weg vindt in de Feed. Door de teelt, verwerking en afzet lokaal te organiseren realiseren we een gunstige Carbon Footprint.

Verder zal het systeem van betaald advies worden ontwikkeld. Ondanks dat de markt er nog niet op anticipeert, moet het model er staan als de vraag er komt. Via TCC zijn we hierop voorbereid. Met de ondersteuning van innovaties zullen we in staat zijn om de verworven marktpositie nog verder uit te breiden. Vooral innovaties met een ICM-karakter en gerelateerd aan data die gericht zijn op minder middelengebruik en emissiebeperkingen, leiden uiteindelijk tot een groei van het aantal gebruikers en daarmee nieuwe klanten. De verwachting is dat we de eerste jaren nog door zullen groeien in de verkoop van producten door het verwerven van nieuwe klanten. Op de middellange en lange termijn zal onze functie steeds meer op (betaald) advies komen te liggen. Onze innovaties, dataplatformen en kennis van andere teeltsystemen (waaronder biologische landbouw) zullen hier ondersteunend in zijn. De hogere omzet leidt tot

een toename van het aantal orders. De logistieke afdelingen van onze organisatie zullen we meer ondersteuning geven, zodat er foutloos en op tijd geleverd kan worden. We moeten een betrouwbare leverancier zijn. Een nieuwe bedrijfsleider voor de logistiek is al aangesteld. Het bestaande WMS werkt, maar zal doorontwikkeld worden.

Jaarlijks worden er diverse vervangingsinvesteringen gepleegd. Het komend jaar zal een nieuwe loods in Wieringerwerf gerealiseerd worden. Hiermee zullen externe huurlocaties worden afgestoten en zijn vrijwel al onze activiteiten, werknemers en goederen centraal bijeen op de hoofdlocatie.

Daarnaast zijn er door de groei van het bloembollenareaal, meer bollennetten nodig. De langdurige storing van een machine laat de kwetsbaarheid zien, waardoor de productieplanning niet gehaald kon worden. Er is inmiddels een extra breimachine aangeschaft, zodat we meer meters kunnen produceren, en tegelijkertijd beschikken over reservecapaciteit.

Ook het nieuwe systeem van de verwerking van de gerooide netten wordt nauwlettend gevolgd. Een goede opzet van de keten met hergebruikt regranulaat kan ook leiden tot een kostenreductie van deze activiteit.

Mooie werkzaamheden in een uitdagende tijd.

Wieringerwerf, april 2021

J.A.A. de Schutter
A.T.G. van der Weijde
J. de Boer
N.P.A. van Langen

PROJECT DATA GEDREVEN LANDBOUW





Afgelopen februari is het project 'Data gedreven landbouw' gestart. De teeltadviseurs van CAV Agrotheek en een groep van 23 telers in de Wieringermeer onderzoeken hoe data kunnen worden ingezet om opbrengstverschillen te verklaren. Data worden in het teeltseizoen verzameld met bodem(vocht-) sensoren, bodem- en gewasscans, satellietbeelden, scouting en waarnemingen en teeltregistratie. Teeltadviseur Sander Dekker coördineert het project. Een van de deelnemers aan dit project is Jandavid Stroo, pluimveehouder en akkerbouwer in Slootdorp.

COMBINE MET OPBRENGSTMETING

Jandavid Stroo heeft naast de akkerbouw tak twee pluimveebedrijven. Aan de Ulkeweg heeft hij drie stallen met in totaal 110.000 'Goed nest' kippen. Jandavid: "In 2017 heb ik in Venhuizen een bestaand pluimveebedrijf voor 60.000 kuikens overgenomen. Dat bedrijf kan ik met de hulp van een camerasysteem via de computer vanuit mijn huis aan de Ulkeweg besturen. Thuis heb ik ook camera's in de stal en bij mijn sorteerlijn. Techniek en automatiseringsmogelijkheden probeer ik zoveel mogelijk in mijn bedrijf te passen. Naast de teelt van 35 hectare plantuien en 12 hectare graszaad, combine ik jaarlijks 130 hectare tarwe voor derden. Om mijn klanten toegevoegde waarde te kunnen bieden heb ik in 2015 geïnvesteerd in een combine met opbrengstmeting. Mijn klanten kunnen op taakkaarten zien of er in het perceel verschillen in opbrengst voorkomen. Zelf was mij al opgevallen, dat vocht een grote invloed heeft op opbrengsten. Vorig jaar heb ik daarom uit interesse vijf Farm21 sensoren voor in de tarwe aangeschaft, zodat ik data kan verzamelen in combinatie met de opbrengstmeting. Sander heeft daarom gevraagd of ik mee wil doen aan het dataproject."

AARDAPPELS EN UIEN

Sander: "Voor het dataproject van CAV Agrotheek volgen we bij 23 telers de teelt van aardappels en uien met bodemsensoren. Ik coördineer het onderzoek en heb daarbij de assistentie gekregen van stagiair Jari Wiegersma. We hebben voor aardappels en uien gekozen omdat het hoogrenderende gewassen zijn. Binnen het dataproject hebben we vier pilots. Als eerste pilot hebben we irrigatie en gewasgroei. Ook doen we onderzoek naar het gebruik van BOS-systemen (beslissingsondersteunende systemen). Daarnaast is er een pilot bodemgezondheid en een pilot opbrengstmeting. Elke deelnemende teler werkt met een Fieldmate weerstation, deze meet de luchttemperatuur en luchtvochtigheid. Het wordt als BOS-systeem gebruikt om fungiciden te spuiten."

Daarnaast gebruiken we per teler twee Soilmate bodemsensoren en vijf Farm21 bodemsensoren. Alle deelnemers hebben dezelfde set. Sommige telers hebben net als Jandavid ook zelf nog extra sensoren aangeschaft, deze meten ook mee. We meten 23 hoofdpercelen in de Wieringermeer. Bij sommige telers was aan de aardappelplantmachine ook een bodemscanapparaat gekoppeld. Voor de pilot irrigatie en gewasgroei onderzoeken we of je met sensoren beter kunt sturen met een teeltadvies. De gegevens van de sensoren geven de boer ook een handvat of het perceel wel of niet beregend moet gaan worden.”

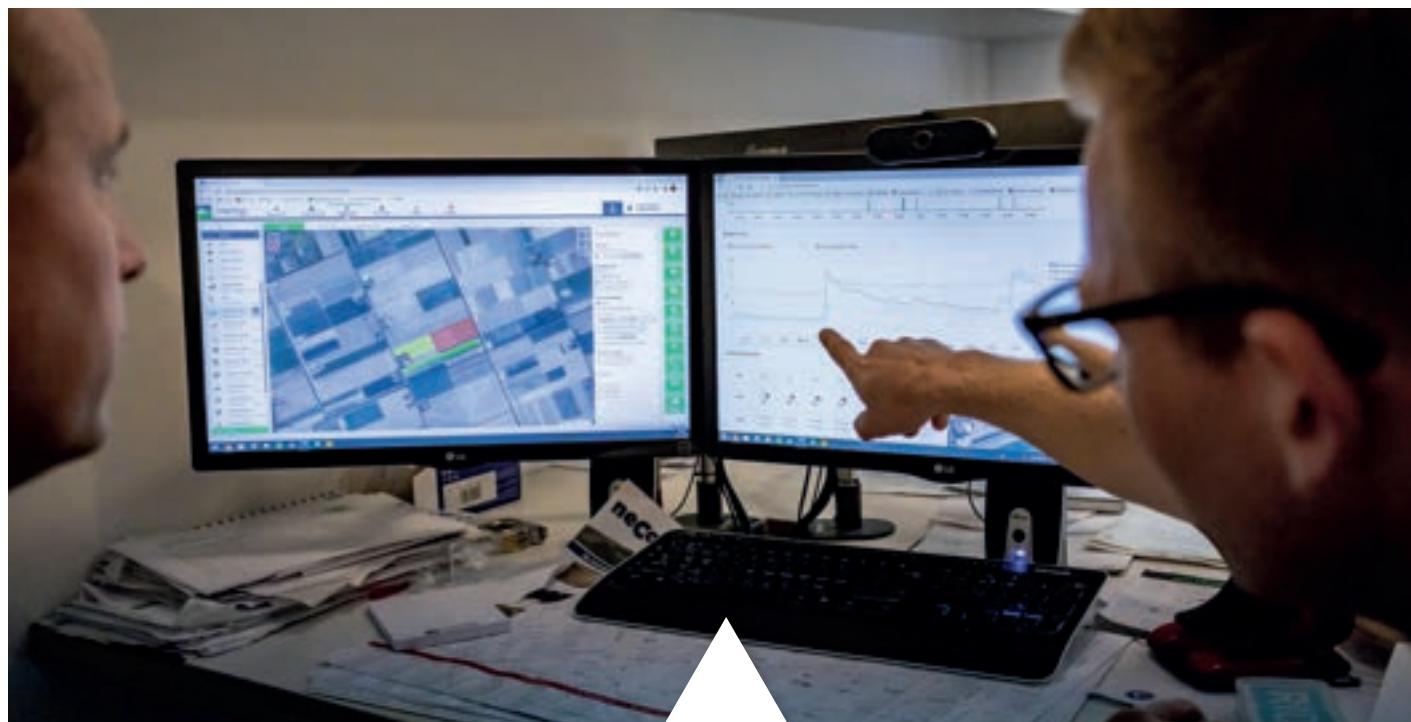
ELKE DAG NIEUWE MOGELIJKHEDEN VOOR DATA

Jandavid: “Net als het werken met gps is een sensor een hulpmiddel. Zelf heb ik een ijkgetal als het land nat is en zie ik op de meter wat er gebeurt met de vochtigheid als het gewas het vocht opneemt. Vorig jaar kon ik in een perceel met uien en tarwe goed het verschil zien. De groeicurve van het gewas bepaalt de hoeveelheid vocht dat het gewas nodig heeft. Door de sensoren weet ik of wanneer een gewas behoefte heeft aan vocht of gevoelig is voor ziektes. Als het gewas geen vocht meer opneemt, is het aan het afrijpen en heeft het minder kans op ziektes. Binnen mijn bedrijf probeer ik zoveel mogelijk met data te werken. Ik kan per uur zien hoeveel energie ergens gebruikt

wordt op mijn bedrijf, bijvoorbeeld voor de waterbron van mijn kippen. Ook kan ik elke twee uur zien hoeveel ze eten of drinken. Als dat verandert, weet je dat er wat aan de hand is. Misschien worden ze verkouden of staat er een voerlijn uit. Bij mijn kippen doe ik niets anders dan data verzamelen. Zo wil ik dat ook met de bodemsensoren doen. Ik wil zien wat er gebeurt en gevoel onderbouwen met gegevens. Ook door de opbrengstmeting in de combine kan ik al veel verschillen zien. Ik zie elke dag nieuwe mogelijkheden voor de data die ik verzamel en stuur daar mijn bedrijf op aan.”

DATA COÖPERATIE

Sander: “In ons project houden deelnemende telers ook een teeltadministratie bij in Agrovision of Dacom. De teeltadviseurs en Jari Wiegersma scouten in het veld en volgen hoe het gewas groeit, of er onkruid staat, of we droogte zien of juist water. Ook dat is een datastroom. De deelnemende 23 telers hebben bij elkaar maar liefst 350 percelen. Een resultaat van het project is hopelijk dat we telers kunnen benchmarken. Benchmarking is een manier om de prestaties van een organisatie te vergelijken met die van (vergelijkbare) andere organisaties. De ene teler oogst misschien 50 ton, de andere 70. Waar komt dat verschil vandaan? Is het de manier van telen, bemesten of spuiten? We moeten toch wel drie jaar meten om daar echt conclusies uit te kunnen trekken. Naast de sensoren gebruiken we in ons





onderzoek ook gegevens uit de gps op de tractor. De ploeg meet gegevens, net als de bewaarcomputer in de schuur. Al die gegevens zijn nodig om beslissingen te maken, maar zijn nu overal verspreid. Op internet zijn ook gratis satellietbeelden beschikbaar. Een teler kan theoretisch elke ochtend op een satellietbeeld zien welk deel van zijn gewas achterblijft ten opzichte van de rest, of waar er problemen ontstaan. Een boer wordt in de toekomst meer manager en kijkt straks vanachter

zijn computer waar de prioriteiten liggen. Ook onderzoeken we, hoe we voor de leden een datacoöperatie kunnen opzetten. Als teler lever je dan gegevens aan en je krijgt er toegevoegde waarde voor terug. Door kennis alleen in je eigen bedrijf te houden, word je nooit beter. Maar door samen data te verzamelen en te delen, komen we allemaal verder."

ik dat de markt ook voor mij goed is. Ik blijf gewoon overal balletjes opgooien. Er komt er vanzelf wel een keer een bij mij terug."

RENÉ VAN ARKEL: SCHAKELEN OP MEERDERE BORDEN



Tijdens zijn studie aan de HAS kreeg René van de vader van zijn studievriend een wijze raad: “Als je schaakt op meerdere borden, heb je meer kans om te winnen. Het is beter om kansen te spreiden.” Een raad, die René als ondernemer nog steeds in de praktijk brengt. Hij kijkt graag verder dan zijn eigen bedrijf en vindt het belangrijk zich als ondernemer te blijven ontwikkelen.

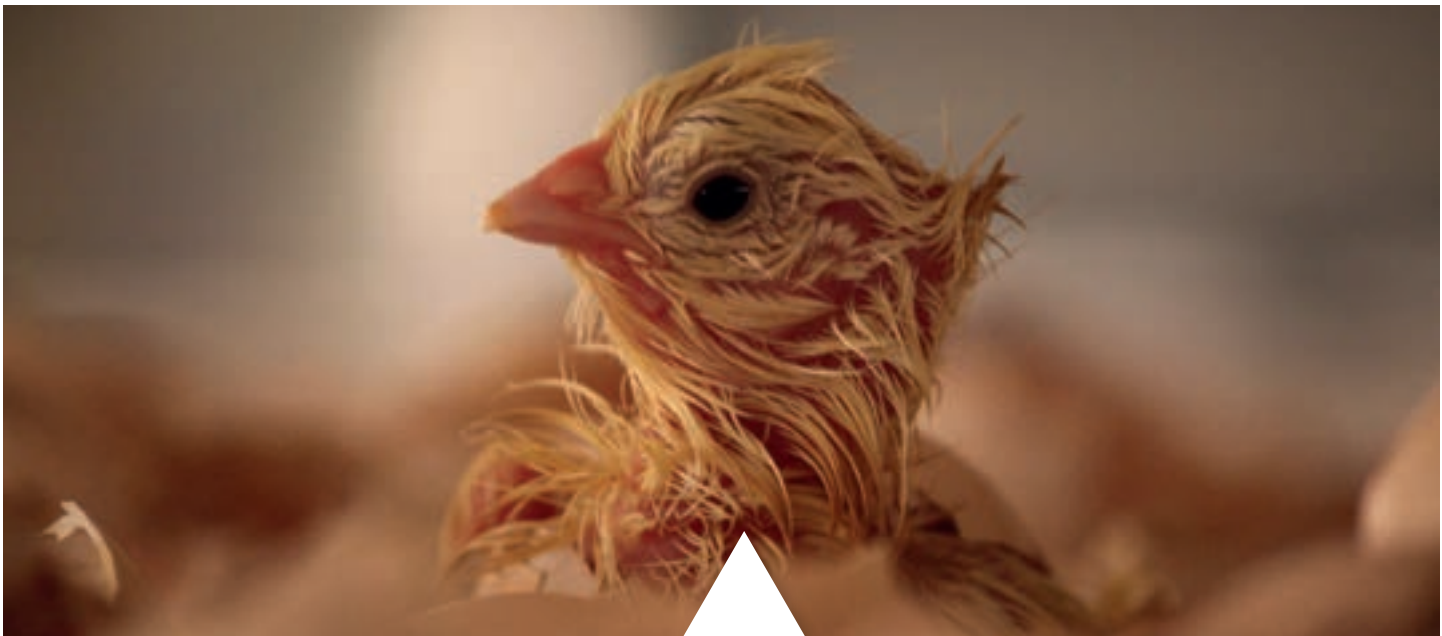
SIERVIS

De eerste neventak die René ontwikkelde was de verkoop van siervissen. Als afstudeerproject heeft hij met deze studievriend de siervismarkt onderzocht en heeft hij aan huis siervissen verkocht. Het werken met consumenten bleek René niet zo te liggen: “Vaak als ik op het punt stond om weg te gaan, kwam er iemand langs. Of mensen kwamen langs om verhaal te halen over een goudvis van € 2. Na een half uur discussie waarom de vis ziek of overleden was, gaf ik er maar weer een gratis mee. Dan was ik er vanaf.”

PATIOSTAL

Maar na het beëindigen van de verkoop van siervissen, kwamen de vleeskippen in het vizier. Zo'n negen jaar geleden hoorde René, dat er mogelijkheden waren om een vergunning te krijgen voor een pluimveestal en heeft hij deze sector samen met Jan en Wim Sol uit Slootdorp onderzocht. Onderweg naar de

wekelijkse cursus vleeskuikens houden in Kortrijk (België), was er voldoende tijd om de plannen te bespreken. René: “Negen jaar geleden was efficiënt opfokken de norm, met zo weinig mogelijk voer. Diergezondheid was belangrijk, antibiotica-vrij met een lage voederconversie. Daarom hebben wij in een patiostal geïnvesteerd. Deze stal bestaat uit 36 leeflagen waar de condities optimaal zijn, zodat het kuiken maximaal kan presteren door een gezonde leefomgeving. Maar tegenwoordig willen supermarkten de zogenaamde ‘Beter Leven 1 Ster kip’ hebben. Dit moet een langzamer groeiend ras zijn, met meer ruimte per kip in de stal. Ook moeten zij naar buiten kunnen. Onze patiostal kan daar niet aan voldoen. Maar ook voor onze kippen zal er een markt overblijven. In zeven jaar tijd is de visie van ngo's zoals de Partij voor de Dieren, doorgedrukt in de maatschappij.” Daarom zijn René en zijn vrouw Aliene - met wie hij een maatschap vormt - blij, dat er door de akkerbouwtak ook een stabiele pijler onder hun bedrijf staat. Het bedrijf teelt chipsaardappelen, er worden ouderlijnen van uien voor een zaadfirma, uien voor consumptie, suikerbieten en vanaf dit jaar ook rode bieten geteeld.





MEELWORMEN

Maar René blijft ondernemer: "Met ons stalsysteem is het kweken van meelwormen misschien interessant. Insecten bevatten hoogwaardig dierlijk eiwit. Meelwormen worden gehouden in gestapelde kratjes van 60 x 40 cm. Wij hebben 36 grote kratten van 80 meter lang en 2.30 meter breed, en een prachtig klimaatsysteem. We hebben een proef gedaan en konden de meelwormen heel goed en efficiënt laten groeien. De volgende stap is onderzoeken of we er afzet voor kunnen vinden."

VERDIEPEN

René vindt het leuk, daardoor andere mensen te leren kennen en zich te verdiepen: "Het is bijzonder, hoe snel je contacten legt binnen een nieuwe sector. Omdat de insectenkweek nog in de beginfase verkeert, ontmoet je snel mensen met specifieke kennis. Door veel te netwerken, kom ik steeds dieper in het systeem en kom ik iemand tegen die mij verder kan helpen. Ook dat hoort bij ondernemen. Natuurlijk is het onzeker, maar ik hoef nog geen afscheid te nemen van de kippen. Door de oorlog in Oekraïne kijkt men nu weer heel anders tegen voedselzekerheid

aan. Maar we blijven wel onderzoeken waar onze kansen liggen. Meelwormen zijn interessant voor circulaire landbouw. Ze eten bijvoorbeeld bietenpulp, afgekeurde groente of snijresten uit een groentesnijbedrijf. Het is een hele zoektocht, maar erg interessant."

TARWE

Kippen eten mais, soja en tarwe, meelwormen meel. René en Aliene hebben een afspraak gemaakt met CAV Agrotheek. "Boeren uit de omgeving, kunnen tijdens de oogstperiode de tarwe naar ons brengen. We hebben een weegbrug. De tarwe draaien we in onze silo en voeren we aan de kippen. Wij kopen de tarwe aan via CAV Agrotheek. Boeren die ons tarwe brengen, beslissen zelf op welk moment zij de tarwe verkopen. Het is een mooie lokale samenwerking en het scheelt veel transport. Op dit moment zijn de graanprijzen erg hoog. Als de wereldmarktprijs stijgt, is de hele agrarische sector daarbij gebaat. Als er geen kippen meer worden opgezet omdat de graanprijs te hoog is, dan moet de vleesprijs wel omhoog. Nu verdwijnen hogere marges al snel in de retailsector. Als het aanbod krap is, kan iedereen een hogere marge maken. Als er teveel aanbod is, zie je dat het al snel moeilijk is om de kikkers in de kruiwagen te houden."

BESTUURSLID

Alsof René het nog niet druk genoeg heeft is hij sinds vorig jaar bestuurslid bij de coöperatie. “Na een aantal jaren volledig de focus te hebben gehad op bedrijf thuis had ik weer zin in een bestuursfunctie. De nieuwe contacten en de diversiteit aan ondernemers die je spreekt, vind ik inspirerend. Ik ben algemeen bestuurslid en maak deel uit van de klankbordgroep innovatie. Wij proberen ondersteuning te geven aan de leden voor de thema's regeneratieve landbouw, water, weerbare planten, bemesting en bodem. Voor het bestuurswerk volg ik een cursus in een zogenaamde Peergroup bij de NCR Coöperatie Academie.

De studiegroep bestaat uit medewerkers of bestuursleden uit allerlei coöperaties - van binnenvaart, tot Flora Holland en Univé. Hierdoor leer je nieuwe mensen kennen uit andere sectoren, met verfrissende ideeën. We bespreken hoe andere coöperaties zaken aanpakken rond bijvoorbeeld ledenwerving. De ideeën die je opdoet neem je mee voor onze coöperatie, maar zijn ook goed voor je eigen ontwikkeling als ondernemer. Als boer ben je toch gauw geneigd om op je eigen erf te blijven. Het bestuurswerk maakt je wereld en je netwerk groter.”



GAAT HET KOREN BLOEIEN MET DE HUIDIGE GRAANPRIJZEN?





Graan is de afgelopen maanden ineens een belangrijk product geworden. Met de stijgende tarweprijzen zijn de vooruitzichten heel goed. Bernard Kadijk teelt tarwe als hoofdgewas, Jeroen de Schutter is verantwoordelijk voor de in- en verkoop van het graan bij CAV Agrotheek. Denken zij dat het koren straks voor iedereen bloeit of zijn de toekomstverwachtingen minder rooskleurig?

HOOFDGEWAS

Bernard Kadijk teelt tarwe als hoofdgewas op zijn bedrijf van 70 ha. aan de Nieuw Almersdorperweg in Middenmeer: "Ik heb wat met graan. Wij komen van origine uit Groningen, daar werd enorm veel tarwe geteeld. Door de zware grond zijn de opbrengsten relatief hoog. Het is een goede voorvrucht met een hoog organische stofgehalte. Ik heb er flink in geïnvesteerd. Ik zaai, combine en bewaar zelf, daardoor zijn mijn kosten per kilo laag. Ik teel vier rassen tarwe, van een vroeg tot een laat ras. Daardoor heb ik een betere spreiding in de oogst en in het risico. Het stro pers ik zelf en sla ik op. Ik verhuur een deel van mijn land voor aardappelen en bloembollen, zelf teel ik alleen nog suikerbieten en graan. Misschien is het een luxe probleem, dat ik het op deze manier kan doen. Maar als je voor het telen van aardappelen een rekenom maakt van de investeringen en het aantal uren dat je erin stopt, denk ik dat het saldo vergelijkbaar is met dat van graan. Ik heb bijvoorbeeld niet hoeven investeren in een aardappelschuur. Mijn kosten zijn laag. Ik gebruik mijn eigen zaaizaad en laat

dat schonen door CAV Agrotheek. Ik combine, bewaar de tarwe zelf en werk efficiënt. Omdat ik een eigen combine heb, kan ik wachten tot het gewas goed is. Dat geeft rust. Ik begin pas om 16.00 uur met combinen; een loonwerker begint het liefst om 12.00 uur. Misschien kan een combine niet uit op 27 ha., maar mijn combine slijt ook niet. Op de prijs heb ik geen invloed, dat bepaalt de markt. De verkoop doe ik in overleg met Jeroen de Schutter."

PRIJSONTWIKKELING

Jeroen: "Tegen alle verwachtingen in, bleek afgelopen augustus, dat de tarweoogst zo'n 15% lager was. De prijs startte in augustus op € 0,19 en steeg langzaam naar € 0,26 in januari. Vanaf oktober zijn de energiekosten door het dak gegaan, waardoor stikstoffabrieken in de problemen kwamen. Kunstmest werd drie keer zo duur, daar kreeg de graanmarkt ook een boost van. Maar de markt reageerde vooral op de ontwikkelingen in Oekraïne, omdat daar

veel graan wordt geteeld. Op 24 februari, de dag dat Rusland Oekraïne binnenviel knalde de prijs met € 130 omhoog. De termijnmarktprijs op de Matif steeg van 260 naar 390 euro. Omdat kopers en verkopers in de fysieke markt niet wisten wat zij daar mee aan moesten, zijn er geen transacties geweest. De prijs daalde weer met 30 euro, er bleef een koersstijging van 100 euro staan. Een week na de inval was de prijs gestegen van 260 naar 360 euro.”

Bernard: “Maar graan krijgt nu eindelijk wel de prijs die het verdient. Eigenlijk is het een prijs, die we al jaren terug hadden moeten hebben om op een goede manier boer te kunnen blijven. We moeten duurzaam omgaan met de grond: daar heb je graan voor nodig. Graan is de basis voor de prijsvorming, zoals bijvoorbeeld die voor landhuur. Als dat niet genoeg oplevert, gaat men nu liever graan telen.”

BEMESTING

Jeroen: “Veel telers wereldwijd kiezen dit seizoen voor graan. Er is jarenlang alleen graan geteeld, omdat men het nodig had voor de vruchtwisseling. Ook bij CAV Agrotheek zagen we de afgelopen jaren een terugloop, maar dit jaar hebben wij 25% meer zaaizaad verkocht. De beperkende factor is nu de beschikbaarheid van stikstof. De prijs van stikstof is gerelateerd aan de energieprijs. Het al dan niet gebruiken van stikstof heeft een grotere invloed dan het areaal. Niet iedereen kan over stikstof beschikken. De prijs is dusdanig hoog, dat niet iedereen het wil gebruiken. In Oost-Europa redeneert men andersom en kijkt men hoeveel graan er geoogst wordt als

er helemaal niet bemest wordt. Als het graan drie keer zoveel oplevert als normaal, en er geen kosten worden gemaakt voor de stikstof, is het ook prima. Het financiële resultaat voor de individuele boer is dan goed, maar er is dan wel tekort graan om mensen te voeden. In Nederland zie je dat steeds meer boeren met organische mest gaan werken. Het is veel goedkoper, maar langzaam werkend. Het weer speelt daarbij een grote factor. Kunstmest werkt direct. De kostprijs voor het telen van graan is ook sterk gestegen door prijsstijgingen van brandstof en gewasbeschermingsmiddelen. Ook verliezen we gewasbeschermingsmiddelen door regelgeving. Met de kennis van nu zijn graan, gras en mais interessante teelten.”

SPIL

Bernard: “Financieel zou het niet uit kunnen, zoals ik boer. Als je de hele landbouwsector goed doorreken, kan er helemaal niets uit, maar ik heb er aardigheid in. De grond heb ik in eigendom, omdat ik daarvoor ooit een keuze heb gemaakt. Soms zeg ik weleens gekscherend, dat ik meer geld heb verdiend met beleggen dan met boeren, door de grond en de gebouwen die ik heb. Ik ben in staat geweest om het te kopen, al was het niet altijd gemakkelijk. Ik ben geen traditionele boer. Ik denk iets anders dan de gemiddelde boer en heb ook geen landbouwopleiding gehad. Je kunt overal wel over mopperen, maar als je een kans ziet en je gaat ervoor, dan lukt het. Mijn vader raadde mij af om boer te worden. Ik wilde het wel. Je bent vrij, je werkt hard, maar wel voor jezelf en elk jaar is anders. Dat is het mooie ervan. Met het huidige klimaat is het best lastig, maar graan zal altijd blijven. Het blijft de spil in de landbouw.”





LEDENBELEID, DATA EN INNOVATIE BIJ DE COÖPERATIE



In 2020 zijn er in samenwerking met enthousiaste leden, een aantal werkgroepen samengesteld door het regieteam. De thema's ledenbeleid, data en innovatie zijn door deze werkgroepen opgepakt om activiteiten te ontwikkelen voor de leden van de coöperatie. Rudolf Hopmans is secretaris in het bestuur van de coöperatie en zet zich met een aantal leden in om deze thema's uit te werken. Door de Corona-perikelen zijn er wat activiteiten vertraagd, toch ziet Rudolf dat er al heel wat stappen zijn gemaakt om de coöperatie verder te ontwikkelen.

Rudolf: "De afgelopen jaren heeft het regieteam vier ledenbijeenkomsten georganiseerd. Hieruit kwam naar voren dat het ledenbeleid van de coöperatie aangepast moest worden. Het lidmaatschap van de coöperatie moet meer voordelen hebben. De inhoud van het lidmaatschap is toe aan modernisering. Wij zijn begonnen met het opschonen en actualiseren van het ledenbestand. Een aantal leden had zich nooit afgemeld of waren met pensioen. Als je het ledenbeleid wilt actualiseren, is het belangrijk dat te doen voor bedrijven die actief zijn. De statuten en het huishoudelijk reglement zijn daar nu op aangepast."

LEDENBELEID

"Als je het ledenbeleid en activiteiten wilt ontwikkelen, heb je ook een eigen budget nodig. We hebben met de leden overlegd en gevraagd of het heffen van contributie een mogelijkheid zou zijn. De leden die aanwezig waren op de ledenbijeenkomst waren daar positief over. De statuten moesten ook daarop aangepast worden, dat is nu gebeurd. Door alle Coronaperikelen is er de afgelopen periode nog weinig georganiseerd. We willen alles zorgvuldig uitwerken. Na de ledenvergadering in juni willen we de eerste facturen versturen. Leden krijgen een voordeel ten opzichte van klanten. Op bijeenkomsten voor bijvoorbeeld spuitlicenties en voor bemestingsadviezen wordt er een lagere prijs berekend voor leden. Daarnaast is er een extra korting van 1% op gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen als de coöperatie goed draait. De contributie van € 200 zal daardoor voor veel leden gedeeltelijk of zelfs ruimschoots gecompenseerd worden. Met de huidige leden vormen wij de coöperatie, maar voor de continuïteit is het belangrijk dat er meer leden bijkomen. Het grootste deel van onze leden komt uit de Wieringermeer, maar West-Friesland kent ook veel potentiële leden. Ook zien we dat er in Drenthe en Flevoland klanten zijn, die lid zouden kunnen worden. De coöperatie heeft nu rond de 400 leden en zo'n 1500 klanten. Het zou mooi zijn, als een deel van de klanten ook lid zou willen worden."

DATA EN INNOVATIE

"Door de leden is tijdens bijeenkomsten aangegeven, dat zij graag zouden zien, dat er meer met data wordt gedaan. Er is een aandeel gekocht in Farm21 voor de bodemsensoren en een aantal leden werkt daar nu ook mee in het project 'Data gedreven landbouw'. CAV Agrotheek BV heeft hierin een voortrekkersrol. De uitkomsten van het project worden exclusief aan de leden ter beschikking gesteld. De leden zien CAV Agrotheek BV als

een innovatief bedrijf. De ontwikkeling van de schuimtechniek en -apparatuur voor de bloembollen bijvoorbeeld, wordt door de leden enorm gewaardeerd. Met het regieteam, het bestuur, de directie, een aantal medewerkers van het bedrijf en een aantal leden hebben we nu een klankbordgroep voor innovatie. Thema's zijn bodem en bemesting, water en irrigatie en hybride gewasbescherming. Doel is meer leden bij innovaties te betrekken door het organiseren van informatieavonden en excursies. We hebben een brainstormgroep met een aantal innovatieve ondernemers die ook buiten hun eigen vakgebied aan de weg timmeren, daar komen veel nieuwe ideeën uit. We kijken daarbij naar alle sectoren waar onze leden in werken, maar vooral naar de overeenkomsten over de sectoren heen. Kringlooplandbouw wordt bijvoorbeeld een thema. We moeten nieuwe samenwerkingen vorm geven tussen veehouderij en plantaardige teelt. Verbetering van het bodemleven is voor alle sectoren belangrijk. Het bestuur wil graag het enthousiasme van die groep het komende seizoen aan de leden overbrengen. Het mooiste is, als we activiteiten organiseren waarin leden niet alleen informatie komen halen, maar samen ervaringen uitwisselen. Door gezamenlijk bedrijfsbezoeken te organiseren kunnen we ter plekke met elkaar kijken of het ook voor hen interessant kan zijn."

SAMENWERKING

"Zelf vind ik het leuk om de coöperatie naar de leden een gezicht te geven. Door ledenavonden te organiseren voelen leden zich ook meer betrokken en krijgt de coöperatie een meerwaarde. Ik ben nu zes jaar bestuurslid. In die periode heb ik een overstap gemaakt van de akkerbouw naar het kweken van tuinplanten. Voor de producten die ik teel of geteeld heb, probeer ik altijd de samenwerking te zoeken met andere telers. Wij telen hier zo'n 20 verschillende soorten tuinplanten. Mijn grootste gewas is Hebe, daar ben ik in mijn bedrijf mee gestart. Voor Hebe werk ik ook samen in een coöperatie met 18 andere telers. In deze coöperatie doen wij veredeling, de vermeerdering, marketing en verkoop gezamenlijk. Dat maakt onze marktpositie ijssterk. Ook voor andere planten werken we altijd samen met andere kwekers. De laatste jaren hebben we een nieuwe samenwerking opgezet voor vaste planten met twee andere kwekers in Nederland. We gaan daarbij heel ver om de bedrijven met elkaar te integreren om te zorgen, dat we sterker in de markt staan. Samenwerking is daardoor een belangrijk onderdeel in mijn bedrijf geworden. Ik doe als bedrijf alleen niets in de markt. CAV Agrotheek is een coöperatie met een heel andere rol, het is een aankooporganisatie. Maar voor de toekomst zie ik zelf echt een meerwaarde voor een coöperatie. Want alleen ga je misschien sneller, maar samen kom je verder".

BEAN ME UP! GEEN SOJA MEER, MAAR VELDBONEN





Duurzaam, klimaatneutraal, lokaal telen en produceren, en gebruik van reststromen. Om dat succesvol te kunnen maken moeten alle ketenpartners daar financieel voordeel uit halen. In het project Bean me up! wordt er door Hogeschool Inholland en een aantal partners onderzocht hoe teelt, toepassing, verdienmodel en vermarkting van veldbonen voor de foodsector uitgewerkt kunnen worden. Lector Health & Food Feike van der Leij van Hogeschool Inholland begeleidt vijf projecten die vanuit de hbo-instelling worden uitgevoerd. Voor de optimalisering van de teelt wordt er door CAV Agrotheek en Vertify samen met hbo-studenten gekeken naar de mogelijkheden. Iris Huisman en Nils van Straten zijn vanuit hun functie als teeltadviseur betrokken bij Bean me Up!

EIWITTRANSITIE 2.0

Feike: "Er was al een samenwerking tussen de verschillende partijen in het consortium voor het veldbonenproject. Niek Persoon van Amsterdam Green Campus heeft mij benaderd om de samenwerking formeel vorm te geven. Green Campus had al banden met Vertify, CAV, verwerkers van veldbonen zoals Biorefinery Solutions, NMK-Esbaco, Donny Craves en applicatie- en marketing specialisten zoals Willicroft en Fresh Monkeys. Hogeschool Inholland en Clusius College participeren ook in dit project en zijn met de foodbedrijven al een tijdje actief in FICA (Food Innovation Community Amsterdam). Voor dit project

hebben we subsidie gekregen. De ontwikkeling is, dat dierlijk eiwit steeds vaker vervangen wordt door plantaardig eiwit. Dat noem ik de eiwittransitie 1.0. Nu zijn we toe aan eiwittransitie 2.0: geen import-soja, maar lokaal geteelde eiwitbronnen zoals veldbonen. Voor de foodsector wordt er eiwitextract uit de veldbonen gehaald. Je kunt de bonen malen en zeven. Uit de zeeffractie krijg je een concentraat meel met maar liefst 65% eiwit. Daarnaast kun je het nat bewerken. Bij de natte extractie kan er met behulp van een paar trucs wel 92% eiwit uitgehaald worden. Het is dan een isolaat. Deze verwerking is zuiverder, maar wel een stuk duurder. Het is vergelijkbaar met wei. Vroeger was wei een restproduct van kaas en werd het over de akkers uitgereden, nu ligt de prijs door de zuiverheid van het eiwit hoger dan die van kaas."

SOJAVERVERVANGER

Iris heeft voor Bean me up! regelmatig contact met Feike: "Bij CAV Agrotheek lag de focus voor het telen van veldbonen niet op de foodsector, maar op de feed. Veldbonen worden hier geteeld als sojavervanger voor de veehouderij. De verwerking is een stuk eenvoudiger dan voor de foodindustrie. Na afrijping van het gewas wordt het gecombineerd en gaan de bonen door een bonenpletter of maler, want het zijn net kiezelstenen. Uitgaande van 15% vocht, bevat de boon dan 30% eiwit. Met 1,5 kg veldbonenmeel, kun je 1 kg soja vervangen.

Zuivelverwerkers stimuleren het gebruik van eiwit van eigen land. Ook past het mooi in het marketingverhaal van lokaal en duurzaam. Dit jaar wordt er door onze telers 100 hectare veldbonen geteeld. Omdat de veldbonen niet binnen de derogatie vallen, weerhoudt het de veehouders nog om dit zelf te telen. Het zou ideaal zijn als een akkerbouwer het gewas voor een veehouder teelt. Afhankelijk van de voorvrucht kiest men voor zomer- of winterveldbonen. Voor de humane sector worden meestal zomerveldbonen gebruikt: het schilletje is minder hard en er zit minder bitterheidsstof, de zogenaamde tannine in."

PROJECTBELEIDING

Feike: "Ik zoek graag naar gezond voedsel, afkomstig uit een duurzame maar ook onorthodoxe bron. Ik vind het leuk om reststromen op te waarderen, zodat ze geschikt worden voor humane consumptie. Alles wat wij doen in het hbo hoort duurzaam en gezond, maar ook creatief te zijn. En als studenten iets leuk vinden, doen ze het goed. Ik heb veel ervaring met lesgeven en het beoordelen van projecten. Ik bekijk het strategisch, waar moet het project toe leiden? Tegenwoordig sta je als docent niet meer voor de klas, maar begeleid je projecten: coachen en vergaderen met studenten die onderwerpen helemaal uitpluizen. Daarnaast laat ik studenten van verschillende studies samenwerken, bijvoorbeeld een akkerbouwstudent naast een voor een medisch laboratorium. Zo leren ze elkaars taal verstaan en beter communiceren."

ENTHOUSIAST

Iris: "Samen met stagiaires en Vertify onderzoeken wij welke rassen geschikt zijn voor food of juist voor feed. Ook zoeken wij uit, hoe wij met minder gewasbeschermingsmiddelen, meer schoffelen of een aanpassing in de afstand tussen de rijen de teelt zo optimaal mogelijk wordt. Zelf kom ik veel bij veehouders over de vloer. Zij zijn er erg enthousiast over. Het is een mooi product door de combinatie van het hoge eiwitpercentage, hoge zetmeelgehalte met een hoog VEM-gehalte. De vraag van de veehouders is groter dan het aanbod. Het mooie van Bean me up! is, dat er nu verschillende types bedrijven met veldbonen bezig zijn. We zijn elkaars kennispartner en hoeven niet allemaal weer het wiel uit te vinden. Door kennis en toepassing te bundelen, kunnen we het onderzoek veel breder uitrollen. Het zou mooi zijn, als we op termijn het deel van de veldbonen, dat niet voor humane toepassingen gebruikt wordt, weer terug aan de veehouder als voer kunnen leveren. Dat maakt het financieel ook voor de teler interessanter. De volledige prijs van het product wordt dan door de humane sector betaald. Alleen

de kosten voor vervoer van de reststroom hoeven dan door de veehouder vergoed te worden. Dat zou de perfecte combinatie zijn en maakt de teelt voor alle partijen interessant."

ONDERVOEDING

Feike: "Een van de lijnen in mijn onderzoeksprogramma 'Food for happy ageing' is het tegengaan van ondervoeding bij ouderen. Door hoogwaardig eiwit toe te voegen aan lekkere tussendoortjes krijgen ouderen meer eiwit en vezels binnen. Ondervoeding drukt veel zwaarder op onze zorg economie dan de obesitasproblematiek. Ondervoede ouderen liggen relatief lang in het ziekenhuis, dat kost erg veel geld. In plaats van het huidige soja-eiwit kan er veldboneneiwit worden toegevoegd aan lekkernijen zoals dadelrepen of banketspijs. Zo is er al een veldbonensoep, zijn er snacks en tussendoortjes ontwikkeld en proberen we onze studenten te stimuleren om van alles te bedenken. Eigenlijk zou je de veldboon de Nederlandse amandel kunnen noemen. Wie wat wil proeven, is van harte welkom op onze stand op de Floriade."

klaar, zodat zij ook in de toekomst een optimaal product kunnen blijven telen."





OMSCHAKELLEN NAAR BIOLOGISCH



Sinds oktober 2021 zwaait Jeroen Nieuwhof de scepter over het akkerbouwbedrijf aan de Slootweg in Slootdorp, daarvoor zat hij vanaf 2010 met zijn ouders in maatschap. Hij heeft de keuze gemaakt om de overstap te maken naar biologisch telen. Met de hulp van René Schouten, teeltadviseur bij CAV Agrotheek werkt Jeroen aan de omschakeling van gangbaar naar biologisch telen.

Jeroen: "Vier jaar geleden vroeg ik mijzelf af, of dit nu wel was wat ik wilde. Doorboeren op de manier zoals het altijd gegaan was, of wilde ik het anders doen? Financieel hebben we een goed draaiend bedrijf, daar lag het niet aan. Maar ik zag het niet zitten om nog 30 jaar lang met de veldspuit rondjes te rijden en kunstmest te strooien. Ik heb helemaal niets met gewasbescherming, het interesseert me niet en wil mij er ook niet in verdiepen. De enige manier om dan nog meer uit een bedrijf te halen, is er een keurmerk aan hangen. Ik heb er met veel mensen over gepraat en heb mij aangemeld bij BDEKO. Zij organiseren in de wintermaanden een oriëntatiecursus biologische landbouw voor telers die willen omschakelen of er interesse in hebben."

HET IS ZOALS HET IS

Na deze cursus is Jeroen drie jaar geleden gestart met de omschakeling. 15 hectare is al biologisch, 18 hectare is nu in omschakeling. Doel is uiteindelijk op 60 van de 100 hectare biologisch te telen, 40 hectare blijft gangbaar. Jeroen: "Na twee teeltseizoenen kan een bedrijf omgeschakeld zijn. Omdat

ik dan twee jaar geen inkomsten zou hebben, kies ik voor een geleidelijke omschakeling. Ik ben gestart met de relatief gemakkelijke gewassen, zoals tarwe en luzerne. Het duurt een aantal jaren voordat je biologisch telen onder de knie hebt. Ik zie het als een uitdaging. Alles wat je op het land doet, is preventief. Als het leed geschied is, kun je niet meer bijsturen. Wanneer bijvoorbeeld in de uien de groei stilvalt, zou je bij een gangbaar bedrijf kunstmest strooien en wat spuiten. Ik kan alleen wat bladvoeding geven en vooral hopen dat de groei er weer in komt. Het is zoals het is. Als je daar niet mee om kan gaan, moet je geen biologische uien telen." beschikbaar. Een teler kan theoretisch elke ochtend op een satellietbeeld zien welk deel van zijn gewas achterblijft ten opzichte van de rest, of waar er problemen ontstaan. Een boer wordt in de toekomst meer manager en kijkt straks vanachter zijn computer waar de prioriteiten liggen. Ook onderzoeken we, hoe we voor de leden een datacoöperatie kunnen opzetten. Als teler lever je dan gegevens aan en je krijgt er toegevoegde waarde voor terug. Door kennis alleen in je eigen bedrijf te houden, word je nooit beter. Maar door samen data te verzamelen en te delen, komen we allemaal verder."



OBJECTIEF

René: “Twintig jaar geleden was biologisch echt heel anders dan gangbaar. De afgelopen vijf jaar is er meer veranderd dan de 15 jaar daarvoor. Voor bepaalde teelten zijn er geen gewasbeschermingsmiddelen meer beschikbaar door maatschappelijke invloeden en het toelatingsbeleid. Afgelopen winter heb ik dezelfde cursus gevolgd als Jeroen. Als een teler besluit biologisch te gaan telen, stap je samen een onbetreden gebied in. Een boer kent zijn eigen grond het beste. Als teeltadviseur kan ik niet zeggen op welke stand van de eg je het zaad weer uit de grond trekt. Ik heb de wijsheid niet in pacht, maar wil wel sparringpartner zijn. Omdat ik bij veel bedrijven kom, leer ik van ervaringen die anderen opdoen, en geef deze door. Die kennis hoeft niet bij een biologische boer vandaan te komen. Een eg bestond al, voordat er gewasbeschermingsmiddelen waren. De problemen rondom opkomst, beregenen of de bieten wel of niet opnieuw inzaaien zijn bij gangbaar of biologisch gelijk. In mijn advisering probeer ik zo objectief mogelijk te blijven. Een besluit ligt altijd bij de boer, wel probeer ik als dat nodig is de factor emotie uit zijn besluit te halen. In mijn werk voel ik mij dan ook meer teeltbegeleider dan gewasbeschermingsmiddelenadviseur.”

ACCU ZO VOL MOGELIJK

Jeroen: “In de biologische landbouw komen steeds meer varianten van bladvoeding en plantstimulanten op de markt. Dat is dan ook het enige wat ik eraan kan doen, de rest is aan de natuur. Ik doe mijn best het gewas mee te geven wat het nodig heeft. Als het graan

bijvoorbeeld straks twee meter hoog staat, dan is dat maar zo.”

René: “De focus is van gewasbescherming naar landvoeding gegaan. De bodem is de accu waar de plant op moet groeien. Deze accu moet zo vol mogelijk blijven. Wij zien, dat er ook voor de biologische teelt veel producten op de markt bijkomen, maar ervaren ook, dat er veel kaf tussen het koren zit. CAV Agrotheek besteedt een steeds groter onderzoeksbudget aan het testen van producten. Als handelsbedrijf moeten wij achter onze producten staan. Dat kan alleen maar als wij er onderzoek naar doen: dat vraagt veel tijd. Eén jaar is geen jaar. Veel biologische middelen komen uit de glastuinbouw. Maar opbrengsten en kosten in de glastuinbouw zijn niet te vergelijken met die in de akkerbouw. Toepassingen moeten ook opgeschaald kunnen worden. Als je in een perceel bijvoorbeeld 2000 emmers met loopkevers moet neerzetten om trips te bestrijden, is dat theoretisch een biologische manier, maar in de praktijk niet uitvoerbaar.”

AFZET

Jeroen: “Ook ik krijg veel middelen aangeboden van bedrijven, of kom op internet wel eens iets tegen. Soms probeer ik met René ook op een klein stukje wel eens iets uit. René staat daar heel open in en durft wel ‘out of the box’ te kijken. Hij is scherp en open, dat vind ik prettig. Hij overlegt ook met collega’s over bepaalde zaken. Maar nu de marktprijzen voor middelen erg hoog zijn, voel ik mij niet geroepen om maar van alles uit te proberen. Zelf ben ik ook druk bezig om afzet te vinden voor mijn biologische producten. Er moet ruimte voor zijn. Ik wilde wel pompoenen kweken, maar dit jaar kreeg ik de afzet niet rond. Nu teel ik biologisch graan en verwacht ik dat de markt ook voor mij goed is. Ik blijf gewoon overal balletjes opgooien. Er komt er vanzelf wel een keer een bij mij terug.”





TOTAL CROP CARE: EXPERTS IN ADVIES





Foto: Geert Steenhuis, Jeroen Onderwater, Dirk van Baaren en Edwin Smit

Agrarisch adviesbureau Total Crop Care adviseert en ontzorgt bloembollenkwekers, akkerbouwers, vollegrondsgroentetelers en zaadveredelaars voor gewasbescherming, bodem, bemesting en precisielandbouw. Sinds februari van dit jaar houdt Total Crop Care kantoor in het pand van CAV Agrotheek in Wieringerwerf. Total Crop Care is opgericht na de verkoop van het voormalige GMN uit Voorhout. Oud-medewerkers Edwin Smit, Dirk van Baaren, Jeroen Onderwater en Geert Steenhuis wilden na de verkoop van GMN, de advisering voor teelt en gewasbescherming graag op hun eigen manier vorm geven. Onder de naam Total Crop Care adviseren zij ook telers van allerlei bijzondere soorten bolgewassen. Edwin Smit vertelt graag wat Total Crop Care uniek maakt.

Edwin: “Door de aansluiting van Total Crop Care, is er voor CAV Agrotheek een uitbreiding gekomen voor de afzet van gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen voor bijzondere bolgewassen. Wij adviseren buiten de teelt van tulpen en lelies, ook voor narcissen, hyacinten, krokussen, irissen en overige bijzondere bolgewassen. De meeste van deze bolgewassen worden geteeld op duinzandgronden van Texel tot aan Wassenaar. Total Crop Care levert teeltadvies. In de glastuinbouw is het al jaren gebruikelijk om

een onafhankelijke teeltadviseur in te huren. In de bloembollenteelt en in de landbouw is men dat nog niet zo gewend. Het pakket gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen van CAV Agrotheek wordt in onze advisering meegenomen. Mijn collega Dirk van Baaren en ik hebben de bijzondere bolgewassen als specialiteit. Dirk adviseert daarnaast ook klanten in de broeierij en in de zaadverdeling. Zelf geef ik ook adviezen over bewaring”

CONTRACTTEELT

Geert Steenhuis werkt voornamelijk vanuit Flevoland. Hij heeft een aantal jaren bij Delphy en GMN gewerkt en is nu onder andere gedetacheerd bij Heyboer. Hij behartigt bij Heyboer de contractteelt voor de bloembollen en ontzorgt daarmee de telers. Heyboer zoekt voor de tulpentelers de goede huurpercelen uit. De loonwerktak van Heyboer plant de bollen, bemest ze, beregent, verzorgt de gewasbescherming en rooit ze. Het enige, dat de teler nog zelf moet doen is de selectie van het gewas. Jeroen Onderwater heeft zich helemaal gespecialiseerd in de bemesting. Hij weet precies hoe planten groeien en bloeien, en wat ze daarvoor nodig hebben. Jeroen houdt zich behalve met bemesting ook graag bezig met nieuwe ideeën voor de teelt. Hij onderzoekt bijvoorbeeld in een Fieldlab-constructie samen met de KAVB en NLG - een coöperatie van 13 Noord-Hollandse bloembollentelers - of er met gebruik van minder gewasbeschermingsmiddelen toch nog rendabel geteeld kan worden.

NAUWGEZET REGELGEVING VOLGEN

Edwin: “CAV Agrotheek is aangesloten bij overkoepelend orgaan CropSolutions. Het is een samenwerkingsverband van negen handelaren in gewasbeschermingsmiddelen. Voor de gewasbescherming van bloembollen ben ik het aanspreekpunt. Ik onderhoud contacten met de fabrikanten die producten voor onderzoek willen aanbieden. Ik coördineer de vergaderingen en de proeven in samenwerking met Marco van Soesbergen. De werkzaamheden bij CropSolutions sluiten mooi aan op de activiteiten van Total Crop Care. Met de vijf teeltadviseurs van CAV Agrotheek en ons vieren van Total Crop Care, zetten wij de advisering voor bloembollen in heel Nederland nu goed op de kaart. Wij willen de teler voor een deel van zijn bedrijfsvoering ontzorgen. Wij volgen alle regelgeving op het gebied van teelt, bemesting en gewasbescherming erg nauwgezet. Wij merken dat onze klanten het waarderen dat wij als toeleveringspartner ook helpen onderzoeken of zij met het gebruik van minder gewasbeschermingsmiddelen ook rendabel kunnen telen. Dat sluit ook heel goed aan op de coöperatieve gedachte: met zo weinig mogelijk kosten, een zo laag mogelijke carbon foot print toch een economisch rendabel en toekomstbestendig bedrijf houden.”

TOELATING

Edwin: “De overheid ziet in de toekomst graag, dat advisering van gewasbeschermingsmiddelen wordt losgekoppeld van de levering. Het pakket gewasbeschermingsmiddelen wordt steeds smaller. Bijhouden van de kennis en scholing over gewasbeschermingsmiddelen wordt daarom ook steeds belangrijker. Fabrikanten zullen hun uiterste best blijven doen zoveel mogelijk kennis over hun producten te delen. Door de gecompliceerde regelgeving voor de toelating van gewasbeschermingsmiddelen in Europa, zien we dat grote fabrikanten Europa al links laten liggen en zich meer richten op de grotere markten zoals de VS, Canada, Zuid-Amerika en Azië. Door het uitgebreide dossieronderzoek in Europa zijn de kosten zo hoog, dat zij dit in de Europese afzetmarkt niet meer terug kunnen verdienen.”

OPKOMEN VOOR BELANGEN

“Maar bloembollen zullen er altijd blijven, zeker in Nederland. We hebben een zeeklimaat en vruchtbare grond. Omdat we te maken hebben met maatregelen rond Natura 2000 en de 7e Nitraatrichtlijn komt er in de toekomst nog wel wat op ons af. Als Total Crop Care proberen wij ook bij de overheid onder de aandacht te brengen dat de teelt van bolgewassen in Nederland moet blijven bestaan. Maar de kwekers zelf mogen ook best meer naar voren treden om op te komen voor hun eigen belangen. We zien ook om ons heen, dat mensen steeds minder betrokkenheid voelen bij de agrarische sector, dus moet de agrariërs zelf ook zo goed mogelijk de belangen blijven verdedigen. Overal waar bloembollen staan laten wij als Total Crop Care ons gezicht zien. In een groot deel van Nederland worden bloembollen op contract geteeld voor bedrijven, die hier in de regio gevestigd zijn. Onze klanten vinden het prettig dat wij de contractnemers voor de teelt ook op andere plaatsen in Nederland begeleiden. Wij adviseren zoveel mogelijk producten uit het assortiment van CAV Agrotheek. CAV Agrotheek staat er altijd voor open het assortiment uit te breiden om klanten goed van dienst te zijn. Omdat het een coöperatie is, staat bij CAV Agrotheek van het belang van de klant altijd voorop. En dat past precies bij ons als Total Crop Care.”



	31-12-2021	31-12-2020
	in euro's x 1000	in euro's x 1000

ACTIVA		
VASTE ACTIVA		
MATERIËLE VASTE ACTIVA		
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	0	367
FINANCIËLE VASTE ACTIVA		
Deelnemingen in groepsmij.	10.531	9020
VLOTTENDE ACTIVA		
VORDERINGEN		
Vordering op groepsmij	237	
Vennootschapsbelasting	25	14
Omzetbelasting	3	1
Overige vorderingen	0	2
	<u>265</u>	<u>17</u>
Liquide middelen	10	5
TOTAAL	<u>10.806</u>	<u>9409</u>

	31-12-2021	31-12-2020
	in euro's x 1000	in euro's x 1000

PASSIVA		
EIGEN VERMOGEN		
Wettelijke reserves	322	359
Overige reserves	10.483	8895
	<u>10.805</u>	<u>9254</u>
VOORZIENINGEN		
Latente belastingverplichting	0	25
KORTLOPENDE SCHULDEN		
Schulden aan leveranciers	-	-
Schulden aan groepsmij.	1	130
Vennootschapsbelasting	-	-
	<u>1</u>	<u>155</u>
TOTAAL	<u>10.806</u>	<u>9409</u>



De in dit jaarverslag opgenomen geconsolideerde balans, winst- en verliesrekening en toelichting zijn ontleend aan de jaarrekening 2021 van CAV 'De Wieringermeer' en CAV Agrotheek.

Bij de jaarrekening 2021 van CAV 'De Wieringermeer' heeft maatschap WEA Noord-Holland B.V. een samenstellingsverklaring afgegeven. Bij de jaarrekening 2021 van CAV Agrotheek B.V. heeft WEA Audit B.V. een goedkeurende controleverklaring afgegeven.

WINST- EN VERLIES REKENING OVER 2021

Algemene grondslagen voor de opstelling van de jaarrekening

De jaarrekening is opgesteld volgens de in Nederland algemeen aanvaarde grondslagen voor financiële verslaggeving. De jaarrekening is opgemaakt op basis van historische kostprijs. De waardering van activa en passiva geschiedt, voor zover niet anders is vermeld, tegen nominale waarde. Winsten worden toegerekend aan de periode waarin ze zijn gerealiseerd. Verliezen worden verantwoord in het jaar waarin ze voorzienbaar zijn.

Materiële vaste activa

Bedrijfsgebouwen en terreinen worden gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs plus bijkomende kosten of vervaardigingsprijs onder aftrek van lineaire afschrijvingen gedurende de verwachte toekomstige gebruiksduur. Op terreinen wordt niet afgeschreven. Er wordt rekening gehouden met de bijzondere waardeverminderingen die op balansdatum worden verwacht. Voor de vaststelling of voor een materieel vast actief sprake is van een bijzondere waardevermindering wordt verwezen naar de desbetreffende paragraaf.

Financiële vaste activa

Deelnemingen waarop invloed van betekenis op het zakelijke en financiële beleid kan worden uitgeoefend, worden gewaardeerd tegen de nettovermogenswaarde. Deelnemingen waarin deze invloed ontbreekt, worden opgenomen tegen verkrijgingsprijs, rekeninghoudend met een voorziening voor waardeverminderingen.

	2021	2020
	in euro's x 1000	in euro's x 1000
NETTO-OMZET	11	45
KOSTEN		
Afschrijvingen	-24	13
Overige bedrijfskosten	20	52
	-4	65
BEDRIJFSRESULTAAT	15	-20
Financiële baten en lasten	3	-3
RESULTAAT	18	-23
Belastingen	22	4
	40	-19
Aandeel in het resultaat van deelnemingen	1534	1434
RESULTAAT	1574	1414





ACTIVA

31-12-2021 31-12-2020
euro's x 1000 euro's x 1000

VASTE ACTIVA

IMMATERIËLE VASTE ACTIVA		
Goodwill uit eerder overnames	1.424	1.791
MATERIËLE VASTE ACTIVA		
Bedrijfsgebouwen en -terreinen	9.426	9.549
Machines en installaties	5.494	4.855
Inventaris	496	384
Vervoermiddelen	476	377
Niet aan de bedrijfsuitoefening dienstbaar	311	321
TOTAAL	16.203	15.486
FINANCIËLE VASTE ACTIVA		
Andere deelnemingen	0	0
Overige vorderingen	63	92
TOTAAL	63	92
VLOTTENDE ACTIVA		
VOORRADEN	13.976	12.393
VORDERINGEN		
Handelsdebiteuren	9.146	7.313
Vorderingen op participanten en op maatschappijen waarin wordt deelgenomen	631	130
BELASTINGEN		
Te ontvangen aflossingen	45	25
Overige vorderingen en overlopende activa	871	1526
TOTAAL	10.718	8.994
LIQUIDE MIDDELEN	6	1

TOTAAL **42.390** **38.757**

PASSIVA

31-12-2021 31-12-2020
euro's x 1000 euro's x 1000

GROEPSVERMOGEN

Aandeel van rechtspersoon in het groepsvermogen	16.198	13.877
Aandeel van derden in het groepsvermogen	1.179	1.202
TOTAAL	13.377	15.079

VOORZIENINGEN

Latente belastingverplichting	275	423
Overige voorzieningen	230	221
TOTAAL	505	644

LANGLOPENDE SCHULDEN

Schulden aan participanten	350	625
Hypothecaire leningen	4.843	5.545
Financieringen	1.687	1.414
TOTAAL	6.880	7.584

KORTLOPENDE SCHULDEN

Schulden aan kredietinstellingen	6.590	6.214
Aflossingsverplichting	1.453	1.514
Schulden aan leveranciers	2641	1.580
Schulden aan participanten	237	-
Vennootschapsbelasting	56	166
Overige belastingen en sociale premies	279	433
Overige schulden	3.697	3.218
Overlopende passiva	2.677	2.325
TOTAAL	17.628	15.450

TOTAAL **42.390** **38.757**

GECONSOLIDEERDE WINST- EN VERLIES REKENING OVER 2021

De geconsolideerde jaarrekening is opgesteld volgens de bepalingen van Titel 9 Boek 2 BW.

Algemene grondslagen voor de opstelling van de geconsolideerde jaarrekening

De jaarrekening is opgemaakt op basis van de historische kostprijs. De waardering van activa en passiva geschiedt, voor zover niet anders is vermeld, tegen nominale waarde. Winsten worden toegerekend aan de periode waarin ze zijn gerealiseerd. Verliezen worden verantwoord in het jaar waarin ze voorzienbaar zijn.

Immateriële vaste activa

De immateriële vaste activa worden gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs onder aftrek van afschrijvingen.

Materiële vaste activa

Bedrijfsgebouwen en terreinen worden gewaardeerd tegen verkrijgingsprijs plus bijkomende kosten of vervaardigingsprijs onder aftrek van lineaire afschrijvingen gedurende de verwachte toekomstige gebruiksduur. Op terreinen wordt niet afgeschreven.

Financiële vaste activa

De niet-geconsolideerde deelnemingen waarin invloed van betekenis op het zakelijke en financiële beleid wordt uitgeoefend, worden gewaardeerd op de netto vermogenswaarde, doch niet lager dan nihil. Deze nettovermogenswaarde wordt berekend op basis van de grondslagen van CAV Agrotheek B.V.

Voorraden

De voorraden grond- en hulpstoffen, alsmede de handelsvoorraden, worden gewaardeerd tegen kostprijs op verkrijgingsprijzen onder toepassing van de FIFO-methode (first in, first out) of lagere netto-opbrengstwaarde.

2021
euro's x 1000

2020
euro's x 1000

NETTO-OMZET	66.583	59.235
Kosten van grond- en hulpstoffen	49.534	44.018
	17.049	15.217
Kosten van uitbesteed werk en andere externe kosten	865	915
BRUTO MARGE	16.154	14.302
Overige bedrijfsopbrengsten	261	1.185
	16.415	15.487
KOSTEN		
Personeelskosten	7.520	6.750
Afschrijvingen	1.703	1.658
Overige bedrijfskosten	3.934	3.026
	13.157	11.434
BEDRIJFSRESULTAAT	3.258	4.053
Rentebaten en soortgelijke opbrengsten	79	74
Rentelasten en soortgelijke kosten	-560	-665
TOTAAL	-481	-591
RESULTAAT VOOR BELASTINGEN	2.777	3.462
Belastingen	-524	-885
RESULTAAT	2.253	2.577
Aandeel in het resultaat van deelnemingen	65	-73
Aandeel van derden in het groepsresultaat	42	-299
TOTAAL	107	-372
RESULTAAT NA BELASTINGEN	2.360	2.205

kerncijfers 2017-2021

x € 1.000	2021	2020	2019	2018	2017
Balans totaal	42.390	38.757	37.468	39.018	40.573
Groepsvermogen	17.377	15.079	12.756	11.570	10.991
% Eigen vermogen	41%	39%	34%	30%	27%
Resultaat na belasting	2.360	2.205	1.238	627	407
Rentabiliteit op eigen vermogen	14%	15%	10%	5%	4%
Balanswaarde Mat. vaste activa	16.203	15.486	15.745	16.000	16.101
Netto Investeringsen	2.200	1.786	1.335	1.309	950
Afschrijving Mat. vaste activa	1.459	1.410	1.433	1.410	1.355
Netto omzet	66.583	59.235	60.899	56.264	56.014
Personeelsleden	101	97	105	105	98
Totaal kosten	13.256	11.612	12.189	11.081	11.258
% Omzet	20%	20%	20%	20%	20%





▲ Zuidrak 18, 1771 SW Wieringerwerf
T 088 99 00 700
E info@agrotheek.nl
I www.agrotheek.nl

Depots

- ▲ Hoogkarspel, De Gouw 73 (Loonbedrijf Korver)
- ▲ Ursem, Ursemmerweg 4 (Van Dam Mechanisatie B.V.)
- ▲ Oosterend, Schorrenweg 11 (AT Texel)
- ▲ Opmeer, Koninginnenweg 85 (Koenis BV)
- ▲ 't Zand, Groteweg 9 (Bollenoord)
- ▲ St. Maartensvlotbrug, Belkmerweg 115 (Loonbedrijf M. Konijn)



▲ Olivier Van Noortstraat 26-28, 7825 VD Emmen
T 088 99 00 700
E info@agrotheek.nl
I www.agrotheek.nl



HEYBOER BV

⬢ Havenweg 22, 8256 BH Biddinghuizen
T 0321 33 50 33
E info@heyboerbv.com
I www.heyboerbv.com

Vestigingen

- ⬢ Zeewolde, Oogstweg 22
- ⬢ Espel, Bosrand 25

Colofon

© 2022 CAV "De Wieringermeer" b.a.
Beeldmateriaal: CAV Agrotheek & Riemke Kranendonk
Ontwerp: CAV Agrotheek
Druk: Burghout Design & Druk